

Hà Nội ngày 27 tháng 08 năm 2023

DỰ THẢO

TRIỂN KHAI NHIỆM VỤ QUẢNG CÁO FACEBOOK ĐỂ GIA TĂNG KHÁCH HÀNG MẠNG XÃ HỘI

Phần 1: Thông tin chung

1. Mục đích:

- Để gia tăng khách hàng mạng xã hội, cụ thể là từ kênh Facebook, từ đó gia tăng doanh số từ nguồn này
- Xây dựng các facebook, fanpage mới và chạy quảng cáo, để trở thành các facebook, fanpage vệ tinh của fanpage chính công ty

2. Tổng quan cách thức triển khai

- Tạo facebook cá nhân theo tên nhân viên, giao cho nhân viên đó để đăng bài. Đồng thời sẽ chạy quảng cáo marketplace từ các nick facebook cá nhân này.
- Từ các nick facebook cá nhân đó, sẽ tạo thành các trang fanpage cá nhân để đăng bài. Đồng thời sẽ chạy quảng cáo các dạng của facebook.
 - Như vậy các trang facebook cá nhân và trang fanpage cá nhân sẽ là những trang vệ tinh của công ty
 - Để không bị quét tài khoản khi lập, các nick facebook cá nhân sẽ do nhân viên tự tạo (tạo bằng điện thoại, không tạo bằng máy tính ở gian hàng) và tạo trang fanpage cá nhân (theo video hướng dẫn của Ngoãn). Sau đó nhân viên sẽ giao thông tin tài khoản cho Ngoãn để quản lý chung
 - Đối với trang facebook cá nhân: nhân viên sẽ quản lý
 - Đối với trang fanpage cá nhân: admin sẽ gồm nick mới lập của nhân viên, quản lý

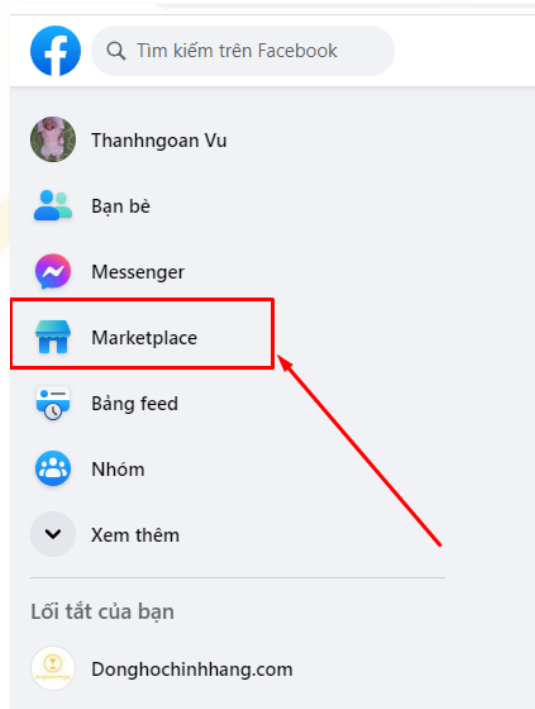
gian hàng, Ngoãn và sếp Hoàng.

3. Giới thiệu về các dạng quảng cáo sẽ chạy

3.1 Với nick facebook cá nhân sẽ chạy dạng Marketplace

a, Thông tin chung về dạng Marketplace

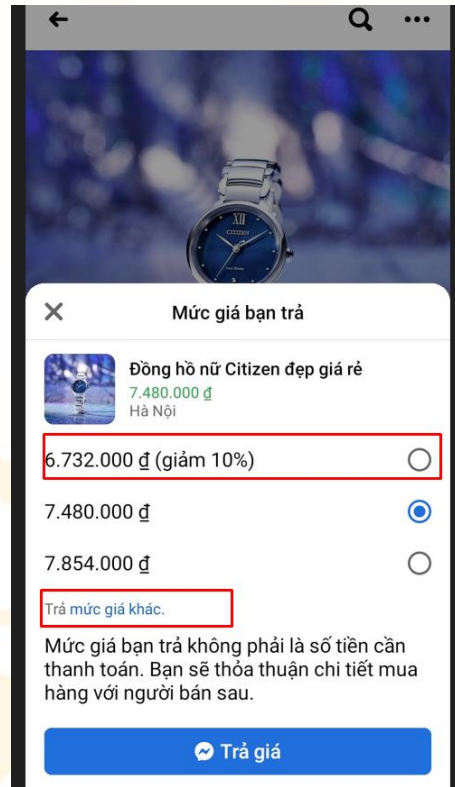
- Marketplace là hình thức quảng cáo FB cạnh tranh trực tiếp với GG shopping và các sàn thương mại rao vặt như chợ tốt, nhóm mua bán các địa phương...



- Nó có khả năng gợi ý chính xác nhu cầu theo sở thích, mối quan tâm hiện tại dựa trên những dữ liệu Facebook thu nhập được từ hành vi của người dùng như nội dung trao đổi với bạn bè qua Messenger, comment, bài đăng hay các lượt like, xem, click, share, tìm kiếm mà người dùng thực hiện -> Nghĩa là KH có động thái like, chat liên quan đến từ khóa “đồng hồ” thì phần marketplace sẽ cập nhật hiển thị những bài bán hàng đồng hồ

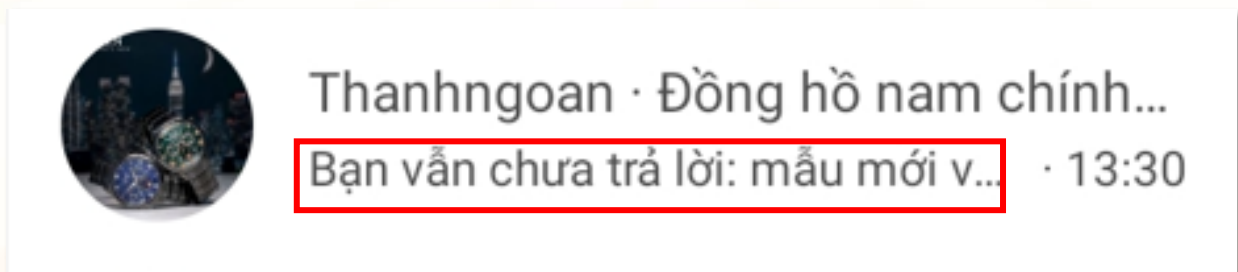
- Một số ưu điểm khác như: lọc theo vị trí, người mua được trả giá, fb tự động nhắc khi người mua chưa trả lời, dễ dàng tương tác với người bán, dễ set quảng cáo -> Rất phù hợp với nhân viên, Nv chủ động set quảng cáo dc.

✓ Đối với tính năng trả giá của người mua

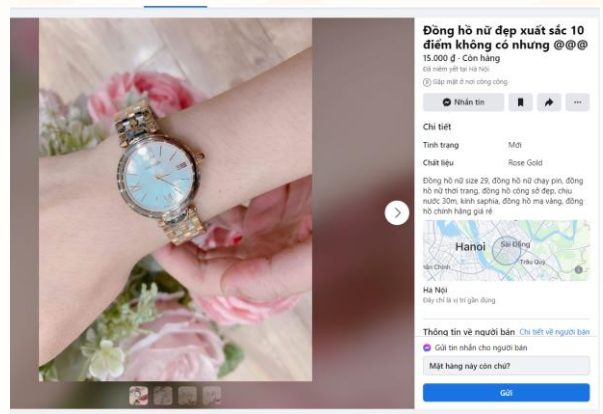
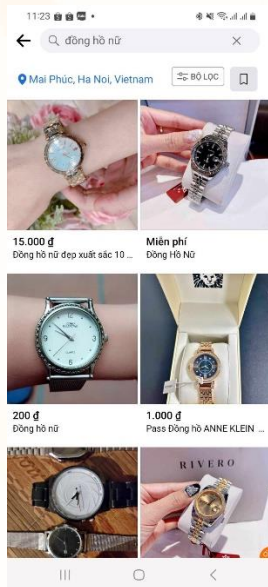


=> Để tối ưu trong phần này cần cho Nhân viên quyền chủ động ở mức giảm giá được áp dụng cho sản phẩm: Ví dụ là bằng với website or cao hơn website 1-2% or chủ động cho tặng gói bảo hiểm or chủ động giảm số tiền lẻ cho khách, miễn là NV có xin quản lý và báo lại vào nhóm.

- ✓ Ngoài ra còn có tính năng nhắc người mua vẫn chưa trả lời tin nhắn của ng bán -> Nhắc nhở ng mua nhớ đến sp (phần này khác với thông báo chưa đọc tin nhắn thông thường ở chỗ fb hiển thị hẳn chữ “bạn vẫn chưa trả lời:...”)

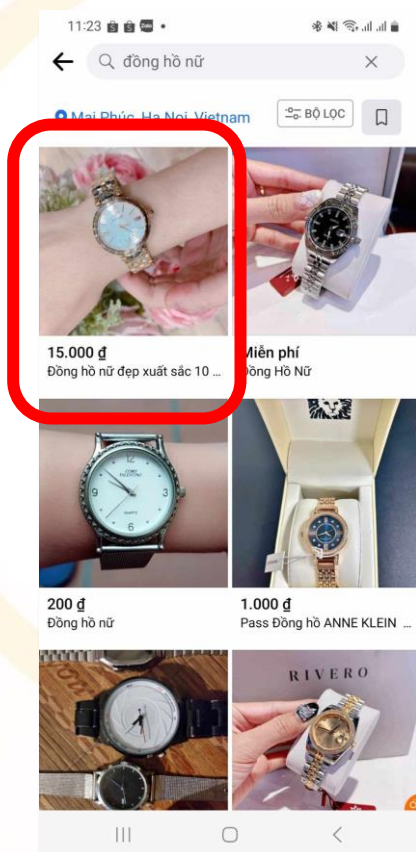


- Giao diện hiển thị



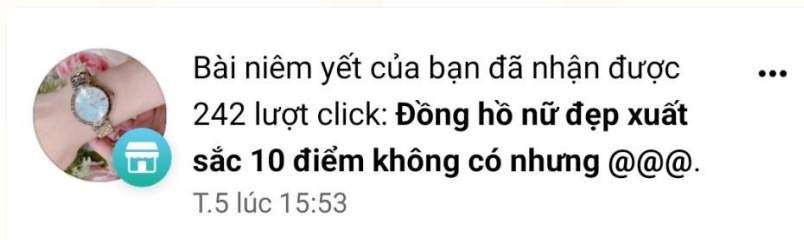
b, Chi tiết về bài quảng cáo Marketplace

- Chỉ chạy được dạng ảnh - Tối đa 10 ảnh (các dạng khác chạy trên fanpage)
- Bài qc sẽ hiển thị trong marketplace, tìm kiếm như bình thường

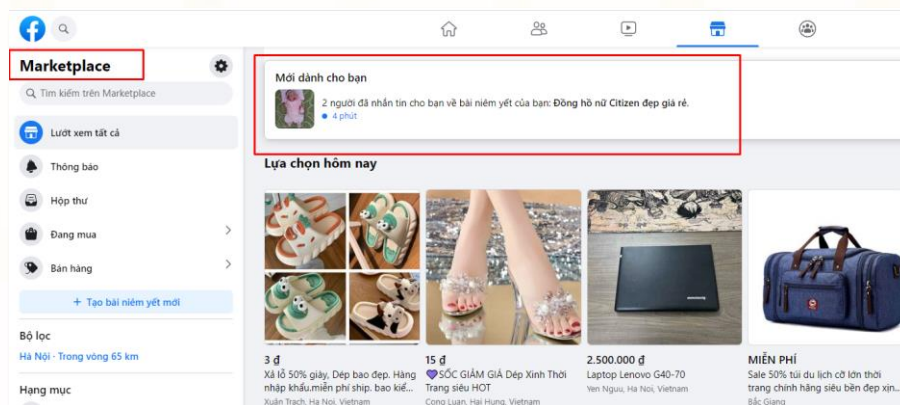


- Cách xem thông báo bài Marketplace:

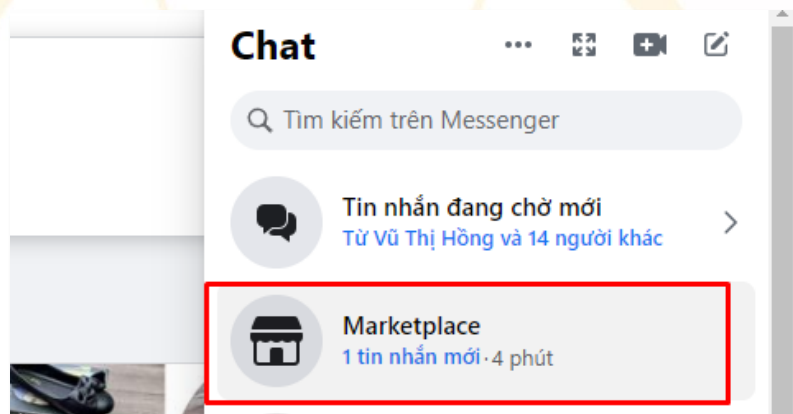
Xem thông báo trên phần thông báo của fb như bình thường



hoặc có thể vào phần Marketplace – những thông báo mới nhất sẽ hiển thị ngay ở đầu

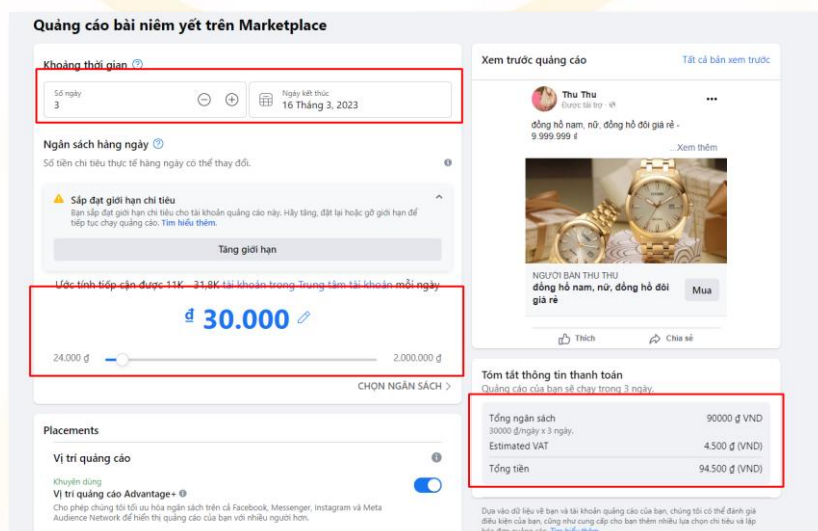


Khi có người nhắn tin, thông báo sẽ ở phần tin nhắn



➔ Với người bán: dễ dàng kiểm soát tình trạng bài đăng

- Ngân sách chạy



- Chọn ngày và ngân sách chủ động trong phần hướng dẫn của fb.
- Tối thiểu là 24k/ ngày (ngoài ra còn rất nhiều mức kinh phí khác để có thể chủ động lựa chọn). Nên chạy tối thiểu từ 10 ngày để có tương tác nhất định.

3.2 Với nick facebook cá nhân sẽ chạy dạng Marketplace

- Riêng với bài fanpage phần set sẽ do Ngân set vì liên quan đến nhiều yếu tố trong quá trình set
- Bài chạy fanpage sẽ chạy được nhiều dạng khác nhau và có thể chạy được những sản phẩm cao tiền
 - ✓ Chọn 1 page cá nhân để ưu tiên chạy tăng like và mess: Page này sẽ chạy sản phẩm cao tiền. Cần chạy tăng like để page có uy tín hơn
 - ✓ Các page còn lại chỉ cần chạy mess sản phẩm, ảnh bài dịch vụ...: để làm page vệ tinh. [Phần này sẽ được nói chi tiết ở phần sau](#)
- Ngân sách: đặc thù chạy page sẽ có nhiều dạng, tương tác cao hơn marketplace. Ngoài ra, với bên mình sẽ ưu tiên chạy dạng mess để thu về tin nhắn. Với dạng này CPC sẽ cao hơn các dạng khác -> Ngân sách chạy page cần cao hơn chạy marketplace. Giai đoạn đầu có thể để ngân sách thấp 100k/ngày, chạy tối thiểu 10 ngày (càng chạy CPC càng rẻ).

Phần 2: Triển khai chi tiết

2.1 Hướng xây dựng nick facebook cá nhân và fanpage cá nhân

#	Tên nick facebook cá nhân	Tên nick fanpage cá nhân	Nick dành cho ai?	Đánh giá cấp độ ưu tiên của nick	Định hướng sản phẩm đăng
1		Chuyên đồng hồ Thụy Sĩ chính hãng	Trang C TTP Diên Hồng ALB	Ưu tiên chính	Chủ đạo: Longines Còn lại là tất cả các thg hiệu TS mình có
2		Chuyên đồng hồ Citizen chính hãng	Phương Anh ALB	Ưu tiên thứ 2 nhưng để test vì có tên thg hiệu	Chủ đạo: Citizen
3		Chuyên đồng hồ Nhật Bản chính	Phương Anh ALB Phương Phương	Ưu tiên thứ 2	Chủ đạo: Citizen

		hãng	ALC		
4		Hà Huyền – Chuyên đồng hồ Thụy Sĩ chính hãng	Hà Huyền Hoa VCBT	Ưu tiên thứ 2	Chủ đạo: Tissot Còn lại là tất cả các thg hiệu TS mình có
5		Quỳnh Nhung – Đồng hồ nam nữ chính hãng	Nhung TTP	Ưu tiên thứ 2	Đan xen nam nữ phân khúc nào cũng được
6		Sanbi Uyên – Đồng hồ thời trang chính hãng	Uyên	Ưu tiên thứ 2	Chủ đạo: đồng hồ nữ, thấp tiền, thiên về kiểu dáng thời trang
7		Chuyên đồng hồ chính hãng tại Hải Phòng	Phương Phương	Ưu tiên chính	Tất cả sản phẩm tại HP

2.2 Hướng xây nick/ trang

A, Với nick facebook cá nhân

- Nick này để chạy marketplace, vậy nên sẽ tập trung vào bài đăng market. Bài đăng new feed không cần nhiều
- Quy định về số lượng bài đăng: 2 ngày/ 1 bài trong 1 tháng đầu tiên. Trong 1 tuần có ít nhất 1 bài đăng ở new feed. Các bài còn lại đăng ở marketplace. Các tháng sau 3 ngày/ bài và tập trung vào bài quảng cáo.
- Sản phẩm đăng đảm bảo phù hợp định hướng trang ở mục 2.1 phần 2

B, Với nick fanpage cá nhân

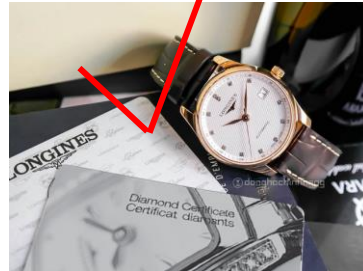
- Nick này để chạy các bài newfeed nên chỉ đăng bài ở newfeed, không đăng market
- Quy định về số lượng bài đăng:
 - ✓ Ngõn viết 1-2 bài/ 1 page/ 1 tuần
 - ✓ Nhân viên admin page viết 2 bài/ tuần. Page nào 2 NV thì đan xen nhau
 - ✓ Lịch đăng bài: người sau chỉ cần nhìn vào time đăng của người trước để giãn ra là được.
(Thường là 2 ngày/ 1 bài)
- Nội dung bài đăng: dù là fanpage nhưng là fanpage của cá nhân nên nội dung bài cũng nên thoải mái, không cần quá formal, cứng nhắc. Tùy theo định hướng page mà lựa chọn cách viết

cho phù hợp. Ví dụ: Page “Chuyên đồng hồ Thụy Sĩ chính hãng” chủ đạo là Longines thì không nên viết theo văn phong trẻ quá. Nhưng page về CTZ, page thời trang... thì lại thoải mái trong việc sử dụng ngôn ngữ, theo trend.

C, Lưu ý chung về mặt nội dung bài đăng

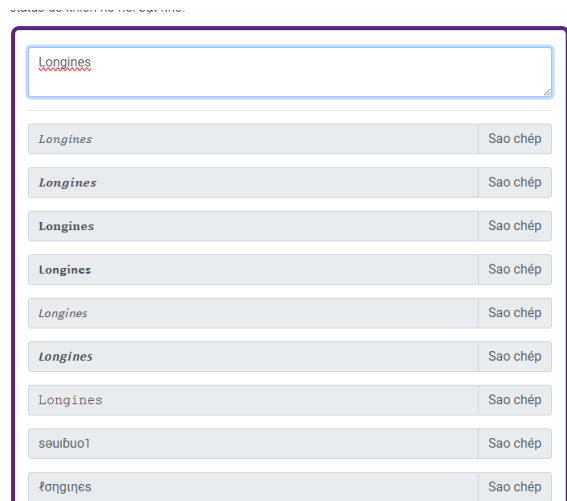
Vì các bài sẽ được chạy quảng cáo nên cần lưu ý một số điểm sau:

- Với các bài đăng fanpage cá nhân: không để link website. Với bài đăng facebook cá nhân có thể để link website nhưng nên hạn chế
- Không dùng ảnh có logo thương hiệu một cách rõ ràng, ảnh có logo mờ, góc nghiêng thì được



- Khi viết tên thương hiệu trong phần text, nên thêm các ký tự đặc biệt để tránh bị quét, hoặc viết theo dạng ký tự, font chữ đặc biệt

VD: Long.ines, Tis.sot, Long-ines, Citi.zen



[Link chèn ký tự, font chữ đặc biệt xem tại đây!](#)

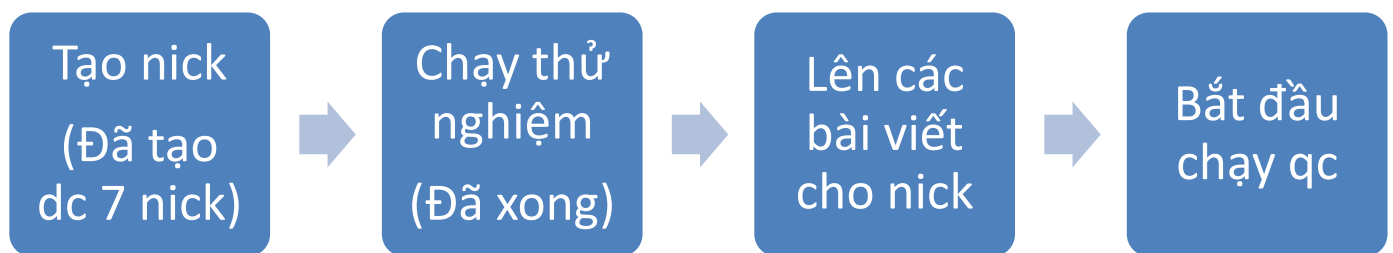
D, Chọn bài quảng cáo và setup quảng cáo

- Thứ 3 hàng tuần chủ biên MXH sẽ chọn bài (ở cả nick cá nhân và nick fanpage đã đăng của

tuan trước để chạy quảng cáo). Chủ biên MXH sẽ tổng hợp bài cần chạy vào file excel, ngân sách và gửi sếp Thúy Anh duyệt

- Thứ 4 hàng tuần sẽ set quảng cáo (ko nên set đầu tuần, nên set từ thứ 4 để bài có dần reach và đến cuối tuần lượt tiếp cận sẽ nhiều hơn là đầu tuần)
- Với bài quảng cáo marketplace facebook cá nhân: NV sẽ tự set bài theo hướng dẫn [Video hướng dẫn tại đây \(đang trong quá trình hoàn thiện\)](#)
- Với bài fanpage cá nhân: Ngân sẽ tự set dựa trên bài mà quản lý chọn
- Ngân sách bài tùy thời điểm và tùy nick, với marketplace cá nhân thì 70k/ngày, với fanpage 100k/ ngày

E, Giai đoạn triển khai chạy bài quảng cáo



1. Giai đoạn tạo nick

- Đã tạo dc 7 nick của đơn vị AELB
- Cần tạo tiếp nick của các đơn vị còn lại

2. Giai đoạn chạy thử nghiệm

Bài 1: Fanpage cá nhân

- Từ 10h ngày 21/8 – 10h ngày 26/8 chạy thử nghiệm bài fanpage
- Nội dung bài chạy [tại đây!](#)
- Ngân sách: 500k/ 5 ngày
- Trục page để trả lời: Ngân, c Linh, Hồng.
- Kết quả:
 - Set bài được duyệt luôn, không gặp khó khăn gì (page mới, ko có thg hiệu, ko vi phạm chính sách..)

- CPC mess: 64,000đ/lượt
 - Tương tác: tiếp cận 2755 tài khoản fb.
 - Ngày 21/8: 1 cuộc gọi điện hỏi đồng hồ 200k-300k; 1 khách chat tự động, 1 khách cmt hỏi giá, 1 khách chat hỏi đồng hồ nam
 - Ngày 22/8: 2 khách cmt: 1 khách hỏi địa chỉ qua xem trực tiếp; 1 khách cmt và ib hỏi đồng hồ nam dây da, size to. Khách này đã cho SĐT chat zalo và đang tiếp tục CS
 - 23/8: 2 khách cmt hỏi size mặt và tư vấn sp
 - Ngày 24/8: 1 khách cmt hỏi size
 - Ngày 25/8: 1 khách cmt hỏi giá
- ➔ Tổng 10 khách cmt, nhắn tin, trong đó 1 khách cho SĐT.
- ➔ Chi tiết các cmt, ib tại đây: [2023-08-31 08-43-48.mp4](#)

Bài 2: Facebook marketplace cá nhân

- Từ 10h ngày 22/8 – 10h ngày 27/8 chạy thử nghiệm bài facebook marketplace
 - Nội dung bài chạy [tại đây!](#)
 - Ngân sách: 500k/ 5 ngày
 - Chạy trên nick cá nhân của c Linh
 - Kết quả:
 - Set bài đợi lâu, hơn 1 ngày mới được duyệt (tuy nhiên bài trc đó Ngân chạy marketplace thì dc duyệt luôn)
- ➔ Tổng 696 clicks, 24 khách ib hỏi giá -> Khách không tiềm năng vì khách ko có tương tác ngc lại vs người bán.
- ➔ Chi tiết các tương tác, chat tại đây: [Bài cá nhân](#)

3. Giai đoạn lên các bài viết cho nick, page

- Thời gian bắt đầu lên bài: 11/9 – 17/9
- Các nội dung lên bài, người lên bài: vui lòng xem mục A, B 2.2 phần 2 ở trên
- Lên bài cho nick/ trang ở mục 2.1 phần 2 ở trên

4. Bắt đầu chạy quảng cáo

- 19/9 chủ biên MXH chốt bài sẽ chạy qc
- 20/9 NV set bài cá nhân, Ngân set bài fanpage theo list của chủ biên

Phần 3. Quy định về kiểm soát ngân sách và báo cáo kết quả

1. Dự kiến ngân sách tổng các loại hình, bài chạy

Ngày chạy	Ngân sách/ngày/bài	Chạy trên nick	Tên NV trực	Thương hiệu chạy	Kết quả mong muốn (dựa trên kqua bài demo)
20/9 – 01/10 12 ngày	100,000/ngày/1 bài Tổng ngân sách: 1,200,000đ	Fanpage: Chuyên đồng hồ Thụy Sĩ chính hãng	Trang C TTPL, Diên Hồng AELB	Longines	- 25 cmt/ib (CPC: 48k) - 10 khách có tương tác lại với NV - 2 khách để lại SDT
20/9 – 24/9 5 ngày	100,000/ngày/1 bài Tổng ngân sách: 500,000đ	Fanpage: Chuyên đồng hồ Citizen chính hãng	Phương Anh AELB	Citizen	Mỗi bài: - 10 cmt/ib (CPC: 50k) - 5 khách có tương tác lại với NV
20/9 – 24/9 5 ngày	100,000/ngày/1 bài Tổng ngân sách: 500,000đ	Fanpage: Hà Huyền – Chuyên đồng hồ Thụy Sĩ chính hãng	Hà Huyền Hoa VCBT	Tissot	- 2 khách để lại SDT - Doanh số: 2,000,000

Bắt đầu sang giai đoạn chạy hết các page và chạy dài hạn

27/9 – 8/10 12 ngày	35,000/ngày/1 bài Tổng ngân sách: 420,000đ/ bài/page ➔ 2,940,000đ/ 7 page	Chạy 7 page như phần 2.1 ở trên Page CTZ, thời trang chạy nhiều đồng hồ nữ cho dịp 20/10			Mỗi bài: - 10 cmt/ib (CPC: 45k) - 5 khách có tương tác lại với NV - 2 khách để lại SDT - Doanh số: 2,000,000
11/10 – 22/10 12 ngày	50,000/ngày/1 bài Tổng ngân sách: 600,000đ/ bài/page 4,200,000đ/ 7 page				Mỗi bài: - 15 cmt/ib (CPC: 40k) - 10 khách có tương tác lại với NV - 5 khách để lại SDT - Doanh số: 3,000,000

2. Quy định, quy trình về kiểm soát ngân sách chạy

- Sau khi xác định bài chạy, ngân sách chạy:
 - Với nick cá nhân: NV chạy sẽ lấy tiền từ quỹ gian hàng để set bài. Set xong chụp ảnh gửi báo cáo cho chủ biên MXH. Chủ biên sẽ tự quản lý dữ liệu để báo cáo công ty.
 - Với nick fanpage cá nhân: Ngân set và sẽ lấy tiền từ quỹ gian hàng. Qly GH sẽ chuyển tiền cho Ngân để set. Set xong Ngân chụp ảnh gửi cho chủ biên MXH. Chủ biên MXH sẽ tổng hợp để báo cáo cty
 - Khi chụp báo cáo ngân sách sẽ làm như sau:

- Với fanpage: Chụp màn hình tại phần hóa đơn:

ID giao dịch	Ngày	Số tiền	Phương thức thanh toán	Trạng thái thanh toán	ID hóa đơn VAT	Hành động
6456660181113391-13064038	27 Tháng 8, 2023	17.457 đ	Số dư trả trước	Đã thanh toán	FBADS-281-102762399	
6520976811348396-13057241	26 Tháng 8, 2023	95.327 đ	Số dư trả trước	Đã thanh toán	FBADS-281-102760408	
6350425305070209-13049868	25 Tháng 8, 2023	81.514 đ	Số dư trả trước	Đã thanh toán	FBADS-281-102758443	
6357701554342585-13042787	24 Tháng 8, 2023	94.646 đ	Số dư trả trước	Đã thanh toán	FBADS-281-102756496	
6354299078016166-13035884	23 Tháng 8, 2023	100.226 đ	Số dư trả trước	Đã thanh toán	FBADS-281-102754510	
6470527316393343-13028958	22 Tháng 8, 2023	83.330 đ	Số dư trả trước	Đã thanh toán	FBADS-281-102752510	
6504529679659776-13023027	21 Tháng 8, 2023	500.000 đ	Thanh toán thủ công	Đã thanh toán		

- Với facebook cá nhân: chụp màn hình tại phần kết quả

Chi tiết

Trang thái
Đã hoàn tất

Ngân sách hàng ngày
24.000 đ

Khoảng thời gian
3 ngày

Ngày bắt đầu
11 Tháng 3, 2023

Ngày kết thúc
14 Tháng 3, 2023

Người tạo
Cường Nguyễn

Tài khoản quảng cáo
Cường Nguyễn
ID: 731365288485080

Ấn bớt ^

Phương thức thanh toán

57.060 đ

Chúng tôi sẽ trừ tiền với tần suất khoảng 1 lần/ngày khi bạn chạy quảng cáo. Nếu hết tiền, quảng cáo của bạn sẽ tạm dừng.

Nạp tiền

Số tiền đã chi

Ngân sách quảng cáo
67.085 đ

VAT ước tính (5%)
3.354 đ

Tổng số tiền
70.439 đ

3. Báo cáo và kiểm tra

- Nick/trang do nhân viên nào quản lý thì sẽ tạo link dữ liệu đã thực hiện giống như báo cáo bài chạy thử nghiệm ở trên
- Các khách hàng này kể cả chưa cho sdt cũng sẽ đẩy thông tin lên web để quản lý. Phần nguồn khách sẽ cần tạo thêm 2 nguồn là “Facebook cá nhân”, “Fanpage cá nhân” để sau dễ thống kê
- Cách thức báo cáo:
 - Khi có cuộc chat từ fanpage cá nhân: NV sẽ thực hiện như hiện tại, NV nhận thông tin cuộc nào thì báo vào nhóm MXH.
 - Khách chat tại facebook cá nhân marketplace: Chỉ cần tạo thông tin khách trên web với những khách có tương tác lại với NV (khách mà chat tự động, NV trả lời nhưng khách ko trả lời lại thì ko cần tạo thông tin trên web)

- DLCS quay video và đăng vào phần mô tả tiến trình CS, tag chuyên gia của đơn vị, chủ biên MXH theo số lượng đã quy định của CD MXH
- Kiểm tra:
 - Chuyên gia, chủ biên MXH kiểm tra về:
 - Thời gian trực trả lời chat có đảm bảo theo quy định ko
 - Chất lượng cuộc chat
 - 2-3 ngày/ lần, Ngân sẽ ktra về ngân sách chạy, nếu thấy CPC cao hơn bthg thì sẽ sửa phần target qc. (Thường bên mình CPC 28-35k/mess. Mới chạy sẽ cao hơn, ngưỡng khoảng 50k-60k. Trong vòng 2 tháng đầu tiên, trên 60k tính là cao và cần điều chỉnh. Từ tháng thứ 3, trên 55k tính là cao và cần điều chỉnh)

Trên đây là dự thảo triển khai nhiệm vụ quảng cáo facebook để gia tăng khách hàng mạng xã hội. Mọi thông tin chi tiết vui lòng liên hệ Thanhngoan Vu hoặc Linh Nguyen để được giải đáp./.